

Warsztaty Zakupów Strategicznych

Warsztaty Zakupów Strategicznych obejmują najważniejsze zagadnienia zarządzania strategiczną częścią zakupów. Koncentrują się na definiowaniu strategii działania zakupów, analizie rynku dostawców oraz strategii działania dla kupowanych produktów i grup materiałowych. Szczegółowo omawiają zasady doboru i weryfikacji dostawców, w tym audyty dostawców i analizę ryzyka, potrzebę i kryteria okresowej oceny dostawców, a także definiują niezbędne procesy, dokumenty czy narzędzia pomocne w realizacji zadań zakupów strategicznych.

Cele i korzyści:

- Zrozumienie zakresu działań zakupów strategicznych i podziału odpowiedzialności
- Określenie obiektywnych kryteriów selekcji i wyboru dostawcy oraz zakresu okresowej oceny dostawcy
- Zdefiniowanie prawidłowego procesu ofertowego oraz kryteriów wyboru ofert
- Zaprojektowanie narzędzi do wyboru dostawców strategicznych bądź krytycznych dla procesu
- Umiejętność określania kryteriów audytu
- Zdefiniowanie niezbędnych zapisów kontraktowych oraz załączników do umowy

Główne tematy sesji:

1. Poszukiwania dostawców / Budowanie bazy dostawców
2. Analiza środowiska biznesowego – 5 sił Portera
3. Macierz Kraljica – definiowanie strategii działania dla kupowanych produktów
4. Zapytania ofertowe (RFI, RFQ). Analiza ofert i ich podsumowanie
5. Wstępna ocena Dostawcy (Wywiadownia gospodarcza, plik wstępnej oceny, wstępny audyt)
6. Analiza ryzyka wyboru dostawcy
7. Audyt właściwy, audyty sprawdzające – zakres audytu
8. Wybór dostawcy strategicznego / krytycznego dla procesu – Narzędzie klasyfikacyjne: Supplier Ranking Tool
9. Jakie procesy zakupowe powinny być pod nadzorem Zakupów?
10. Ocena dostawcy – kryteria oceny, wyniki, konsekwencje ocen. Tworzenie Supplier Rating System. Zarządzanie relacjami z dostawcami
11. Negocjacje z dostawcami – zakres i uprawnienia zakupów w tym zakresie
12. Zapisy kontraktów (zabezpieczenia należności, kary umowne, gwarancja wykonania umowy). Prawa i obowiązki stron w zakresie transportu, zdefiniowanie przedmiotu umowy
13. Załączniki do umowy
14. Supplier Quality Assurance , nadzór nad reklamacjami i procesami działań korygujących

Zakres warsztatów:

Warsztaty obejmują cały zakres zarządzania zakupami strategicznymi. Od momentu podjęcia decyzji o poszukiwaniu dostawcy, poprzez definiowanie potrzeb i zbieranie informacji, weryfikację dostawcy, niezbędne audyty i końcowe zatwierdzenie, aż do momentu negocjacji kontraktów i nawiązania współpracy. Koncentrują się też na aspektach doboru właściwych narzędzi wspomagających zarówno wybór dostawcy, jak też pracę nad systematyczną oceną dostawcy oraz strategię dla kupowanych materiałów i grup materiałowych

- 5 sił Portera jako narzędzie wspomagające analizę środowiska biznesowego i ułatwiające podejmowanie decyzji średnio- i długoterminowych
- Macierz Kraljica – jako narzędzie wspomagające definiowanie strategii działania dla kupowanych produktów lub grup materiałowych. Definiowanie „wąskich gardeł” czy materiałów o strategicznym znaczeniu dla firmy
- Składanie zapytań ofertowych bądź zapytań o informację (RFI, RFQ). Analiza ofert i ich ocena oraz podsumowanie umożliwiające optymalny wybór najlepszej oferty
- Proces wstępnej oceny Dostawcy (Wywiadownia gospodarcza, plik wstępnej oceny, wstępny audyt), jako narzędzie umożliwiające pierwszą selekcję dostawców
- Analiza ryzyka wyboru dostawcy. Ustalanie kryteriów możliwych ryzyk, określenie zakresu ryzyka eliminującego dostawcę z procesu wyboru
- Audyt właściwy, audyty sprawdzające – tematyczny zakres audytu, określenie parametrów krytycznych, budowanie formularza i zakresu pytań w poszczególnych obszarach
- Wybór dostawcy strategicznego / krytycznego dla procesu – Narzędzie klasyfikacyjne: Supplier Ranking Tool jako narzędzie wyboru najważniejszych dla firmy dostawców krytycznych
- Zdefiniowanie, jakie procesy zakupowe powinny być pod kontrolą zakupów strategicznych. Zakupy materiałowe, utrzymanie ruchu, inwestycje? Jaki zakres współpracy z właścicielem procesu?
- Ocena dostawcy – kryteria oceny, wyniki, konsekwencje ocen. Tworzenie Supplier Rating System. Zarządzanie relacjami z dostawcami na bazie wyników okresowej oceny oraz historii współpracy. Rozwój dostawców
- Negocjacje z dostawcami – zakres i uprawnienia zakupów w tym zakresie
- Zapisy kontraktów (zabezpieczenia należności, kary umowne, gwarancja wykonania umowy). Prawa i obowiązki stron w zakresie transportu, zdefiniowanie przedmiotu umowy oraz zakresu załączników do umowy
- Supplier Quality Assurance jako możliwe wsparcie dla zakupów strategicznych oraz zarządzaniem jakością dostawców. Nadzór nad reklamacjami i procesami działań korygujących

Sugerowane szkolenia wprowadzające:

- BSCM – Basics of Supply Chain Management – Zarządzanie Łańcuchem Dostaw - Fundamenty
- Warsztaty Zakupów Operacyjnych

Szkolenia rozwijające temat:

- DSP – Detailed Scheduling and Planning - Szczegółowe Harmonogramowanie i Planowanie – Zarządzanie Zapasami
- SMR – Strategic Management of Resources - Strategiczne Zarządzanie Zasobami

Czas trwania/forma szkolenia:

- 16 godzin w ciągu 2 dni. Prezentacje i analiza przypadków, ćwiczenia praktyczne.

Zapraszamy do kontaktu: biuro@mpm24.com